

Félix del Barrio Cruz

Vicepresidente y Director General ORACLE IBÉRICA

Félix del Barrio disfruta con su trabajo, se le nota por el entusiasmo con que habla de sus funciones en Oracle y de la posición de la compañía dentro del mercado tecnológico.

Desde hace poco más de un año y medio este Ingeniero Informático por la Universidad Politécnica de Madrid es Vicepresidente y Director General de Oracle

Ibérica, donde durante 16 años se ha desarrollado profesionalmente, ocupando cargos directivos en el área de marketing y ventas, y en posiciones como la Dirección de Sector Público, Sanidad y Universidades y la Vicepresidencia de Tecnología.

Anteriormente, ocupó diversas posiciones en compañías como Olivetti-AT&T, Unisys y Digital Equipment.

Como contrapeso de su actividad profesional, es un gran aficionado al submarinismo, le gusta la música en todos sus géneros, siendo estudiante avanzado de flauta y disfruta estudiando Biología. Está casado y tiene dos hijos.

entrevista realizada por
Antonio Ferrer
Director de la División
de Contenidos
Fundación DINTEL
Dintel ALTA DIRECCIÓN

fotografía
Jesús Carretero



¿ Podría resumimos la estrategia empresarial de Oracle en estos momentos?

La estrategia empresarial de Oracle se resume con tres palabras: **Completa, Abierta e Integrada.**

Completa: En estos últimos 5 años Oracle ha puesto foco en crecer mediante una combinación de innovación (en el último año hemos invertido casi 3.000 millones de dólares en I+D), y adquisiciones (hemos adquirido más de 60 compañías en los últimos 68 meses, casi una por mes). Esta situación nos ha permitido tener la oferta más completa de productos software empresarial de la industria.

Abierta: Uno de los genes originales de Oracle, es la obsesión por los estándares abiertos. Algo que además ha sido un criterio decisivo en el intenso proceso de fusiones y adquisiciones de los últimos años.

- El acceso a Sistemas Completos e Integrados desde fábrica. Que incluirán: hardware, almacenamiento, software de base y el middleware necesario. Todo instalado y configurado para comenzar a trabajar inmediatamente. Incluso aparecerán sistemas que incluirán funcionalidad más sofisticada para resolver problemáticas de negocio. Es decir verdaderos "appliances".
- Como es lógico los productos de Oracle y SUN podrán seguir siendo adquiridos por separado y por tanto aseguramos seguir teniendo el producto más competitivo en cada caso. Productos que seguirán siendo los mejores cualquiera que sea la plataforma hardware o software del cliente.

gía Oracle bajo demanda. Nuestros clientes también pueden utilizar sus licencias de software actuales para funcionar sobre el hardware de la nube de Amazon.

- En Plataforma como Servicio (PaaS) ofrecemos una oferta integrada basada en Oracle Enterprise Linux, Oracle VM, Oracle Database Grid, Oracle Fusion Middleware, y Oracle Application Grid y Oracle Enterprise Manager para construir, implantar y gestionar de una manera eficiente aplicaciones en la nube (SaaS).
- En esta última modalidad, Software como Servicio (SaaS), ofrecemos servicios de aplicación (Oracle On Demand) bajo el modelo de suscripción y utilizando nuestros centros de datos. En el caso de



Entendemos que nuestros clientes tienen una historia de sistemas de información y tenemos que asegurar que nuestros productos funcionen con cualquier infraestructura existente. Por poner algún ejemplo, nuestro Siebel CRM puede funcionar con cualquier base de datos, o nuestro sistema de gestión de accesos e identidades puede funcionar con cualquier middleware.

Integrada: En cualquier caso lo que sí aseguramos es que cuando se instalan dos o más de nuestros productos estos funcionan de una manera integrada y consistente desde el origen. Esta característica hace que los esfuerzos de puesta en marcha sean mucho menores y los resultados mucho mejores.

¿Qué significa la compra de SUN en cuanto a ofrecer mejores productos y servicios a los clientes?

La compra de SUN supone una transformación en la industria de tecnologías de la información y va a traer importantes beneficios para los clientes. Oracle+SUN implica:

- La propuesta de SUN+Oracle seguirá estando basada en estándares abiertos, lo que permite el intercambio de componentes, además de la fácil integración con otras infraestructuras.
- Y por último el poder acceder a un mejor nivel de servicio. Servicio integrado de hardware + software que evita muchas ineficiencias y acelera la resolución de problemas.

En Cloud Computing puede decirse que Oracle fue pionera, ¿cuál es ahora su posición ante esta tendencia tecnológica y en que se diferencia de las de IBM y de SAP?

La estrategia de Oracle "Enterprise Grid Computing" que lanzamos al mercado hace siete años, nos ha permitido tener un excelente posicionamiento en el creciente mercado *Cloud Computing*.

- En Infraestructura como Servicio (IaaS), ya hace dos años ofrecemos a través de Amazon EC2, la posibilidad de contratar tecnolo-

gía Oracle bajo demanda. Nuestro negocio CRM, la modalidad On Demand está creciendo mucho más rápidamente que las implantaciones tradicionales.

¿En qué se diferencia como cliente la Administración General del Estado de las empresas privadas?

La principal diferencia como clientes entre las Administraciones Públicas y las empresas privadas radica básicamente en los procesos de contratación. Desde el punto de vista de requerimientos tecnológicos las diferencias son mínimas y desde el punto de vista funcional sus necesidades tienen sus propias particularidades, como ocurre con cualquier otro sector de actividad. Como las empresas privadas, la Administración también busca en el uso de las TIC el máximo nivel de servicio al mejor coste posible.

¿Qué importancia tienen para Oracle las administraciones autonómicas y locales?

Tanto las administraciones autonómicas como los entes locales han sido, desde el

● encuentro con . . .

inicio de la actividad de Oracle en España, clientes sumamente importantes. La cesión de competencias a las Comunidades Autónomas por parte del Estado generó en su momento una creciente necesidad de proyectos tecnológicos para dar un buen servicio relacionado con sus crecientes competencias. En este escenario Oracle encontró un entorno óptimo para ayudar en el desarrollo de los principales proyectos tecnológicos en las Administraciones Autonómicas.

Respecto a la Administración Local, Oracle siempre ha estado cerca, junto con empresas colaboradoras, de Ayuntamientos, Diputaciones y otros entes locales con el fin de ayudar a desarrollar proyectos tecnológicos para mejorar la eficiencia y ofrecer de este modo, unos mejores servicios públicos a los ciudadanos.



Uno de sus éxitos como gestor ha sido el incremento significativo de facturación de Oracle Iberia. ¿Cómo está afectando la actual crisis económica a su empresa? ¿Podrán cumplir los objetivos del actual año fiscal?

La verdad es que hemos tenido unos años excelentes, con crecimientos siempre por encima del mercado. Esto ha sido debido a una oferta muy diversificada y de gran calidad, pero sobre todo al gran equipo humano que conforma Oracle Ibérica.

Es cierto que hemos visto que hay cierta “presión” sobre los presupuestos TIC de nuestros clientes, pero, ¿qué compañía u organización se puede permitir el lujo de no seguir invirtiendo, cuando se ha demostrado durante años que la tecnología permite, no sólo hacer lo mismo de una manera más eficaz, si no hacer cosas de una manera diferente, en otras palabras innovar y diferenciarse. Por todo esto soy optimista de cara a los resultados de este año. ➤

